SEÑOR PRESIDENTE.- Habiendo número, está abierta la sesión.

(Son las 16:12).

–En nombre de la Comisión de Industria, Energía, Comercio, Turismo y Servicios agradezco a la delegación proveniente de Paysandú, integrada por representantes de la Junta Departamental de Paysandú, del sindicato de Azucarlito y de la empresa Azucarlito. Es un gusto recibirlos a raíz de su solicitud de audiencia.

SEÑOR FRASCHINI.- Soy el Gerente General de Azucarlito. Me acompaña el contador Cancelo, que fue mi predecesor con más de 40 años en la empresa.

Motiva esta visita el plantearles la inquietud que tenemos por la viabilidad de la principal actividad de Azucarlito, que es el refinado del azúcar. Hemos venido acompañados por las fuerzas vivas y el personal de nuestro gremio. A todos nos anima la misma preocupación: la viabilidad de una empresa con 72 años de existencia y que es uno de los pilares de la actividad industrial sanducera.

Azucarera del Litoral dejó de producir azúcar con materia prima nacional en el año 1992 y desde ese entonces su actividad industrial está sostenida por importar azúcar crudo de la región –Brasil y Argentina–, refinarlo y abastecer al mercado interno nacional en lo que hace, en primer lugar, al consumo doméstico y, en segundo término, a alguna venta en la industria.

En estos años ha ido cambiando el marco regulatorio, tornándola una actividad cada vez más competitiva y sujeta a la competencia del azúcar importado. La economía de la empresa se ha visto afectada por una reducción de su mercado, así como también por la disminución del volumen anual de ventas, producto de que se ha sustituido con azúcar importado. El marco regulatorio vigente protege con un arancel del 35% la venta del azúcar refinado con destino al consumo doméstico, pero deja liberado que los industriales elaboradores de dulces y bebidas puedan importar su azúcar como insumo industrial con arancel cero, tramitando el certificado de necesidad en la Dirección Nacional de Industrias y siendo fiscalizado por el LATU.

Por un lado, los cambios de hábitos en el consumo de las familias hacen que cada vez se consuma menos azúcar refinado en los hogares y se adquieran alimentos envasados, lo cual provoca un corrimiento del consumo doméstico al industrial. Por lo tanto, un consumo doméstico que hace 15 años era poco más del 50% del consumo nacional hoy llega a poco más de un 35%; el resto es azúcar de la industria.

El azúcar de la industria se importa con arancel cero y el sistema de control es bastante permisivo, lo que hace que sostenidamente disminuya el volumen anual procesado y comercializado por la empresa. Cuando la operativa anual se va achicando, son muchos más los días de inactividad que los de actividad de refinado y pasa a ser muy pesado el sostener una dotación de personal permanente, capacitado en diversos puestos claves, que son necesarios para la producción y la operación de la fábrica. A su vez, se aumentan las cargas fijas salariales –por lo que significa sostener una dotación de ciento cuarenta personas en total, contando al personal administrativo y al de todos los servicios de la empresa– de una actividad que año a año se viene reduciendo y que resulta cada vez más difícil de sostener. En definitiva, la viabilidad de nuestra actividad depende de mantener una masa crítica mínima anual que justifique mantener la actividad industrial. Si el consumo doméstico se sigue retrayendo, solamente será posible solventarla si se logra mantener una cierta participación en las ventas a la industria.

Concretamente, lo que venimos a poner en evidencia es que el reglamento actual de control del azúcar importada con destino industrial es demasiado laxo y permisivo, lo que ha permitido que los importadores de azúcar con destino industrial operen con mucha libertad y una agresividad muy fuerte.

Cabe señalar que Uruguay es el único país que ha cumplido con los acuerdos del Mercosur y ha abierto su mercado a la región, mientras que el de Argentina es un mercado que se mantiene totalmente cerrado a la importación –ni pagando arancel es posible exportar algún producto de azúcar a ese país–, Paraguay también es un mercado cerrado y Brasil, como principal productor y exportador mundial de azúcar y como líder del Mercosur, tiene la natural expectativa de comercializar su azúcar en toda la región. Como he dicho, el único que ha cumplido y ha abierto su frontera y su mercado, ha sido Uruguay que, a nuestro entender, lo ha hecho de una manera demasiado liberal y anticipándose al comportamiento y a las actitudes de los demás socios del Mercosur.

Por estas razones, estamos viendo casi sucumbir a nuestra industria azucarera porque hemos sido los más liberales, permisivos y abiertos en dejar ingresar el azúcar con arancel cero. En el caso de Azucarlito, ciento cuarenta familias se suman a las de los trabajadores de Alur que están viendo amenazado su futuro por cómo se han ido orientando las cosas.

Este es un resumen de nuestra situación, que ha derivado en que la economía de la empresa esté complicada y ya queden pocos caminos. Uno de ellos es dejar de refinar azúcar y pasar a ser un importador y envasador, sosteniendo la marca Azucarlito que tiene un prestigio de larga data para el consumidor nacional.

Otro camino sería tercerizar la refinación con nuestros colegas de Bella Unión o sostener un volumen mínimo anual de operaciones que justifique mantener la actividad y el *staff* de personal calificado que tenemos y que permite operar la refinería.

Ese es el resumen de la situación. Quisiera dejar el uso de la palabra a los representantes del gremio y de las fuerzas vivas de Paysandú.

SEÑOR ROMERO.- Soy el Presidente del sindicato de Azucarlito. Cuando la empresa nos informó la grave situación que estaba atravesando el sector azucarero de Paysandú, tanto en Azucarlito como en Alur, el 29 de setiembre del año pasado hicimos una reunión a la que convocamos a todos los candidatos políticos para explicársela. Todos estuvieron presentes, pero parece que luego de comunicarles nuestra problemática el asunto quedó en el olvido. En su momento, creímos que eso había sucedido porque estaban en plena campaña política, pero evidentemente olvidaron nuestro planteo.

Nosotros teníamos un promedio de trabajo de 116 días de refinación y el resto se hacía mantenimiento, pero hoy por hoy trabajamos 75 días en refinación y el resto lo dedicamos a mantenimiento. Es imposible mantener una empresa de esta forma porque son muchos días de mantenimiento y, por eso, la empresa tomó la decisión de mandar a 38 compañeros al seguro de paro.

Por nuestra parte, el 30 de marzo nuevamente invitamos a todo el sector político. Antes de eso mantuvimos una reunión con el señor presidente de esta Comisión, quien se comprometió a hacer otra reunión con nosotros, pero eso nunca sucedió. Hasta hoy la estamos esperando, incluso porque también íbamos a reunirnos con el sindicato de Alur.

La empresa llegó a la conclusión de que no era rentable porque 75 días de refinado eran muy pocos. Los números están en rojo –puede ser que sea así– y se envió a algunos trabajadores al seguro de paro. Se nos ha dicho que, de esta forma y recurriendo a ciertos activos que la empresa tiene para vender, se podría salir de la situación. Hoy por hoy estamos todos trabajando, pero ello no significa que no sigamos en el CTI porque si bien empezamos el refinado, no sabemos si vamos a seguir en el seguro de paro.

Lo que pedimos es que existan controles. Hay una ley que establece que la bolsa debe ser de 25 kilos y no debería permitirse que las empresas importadoras Pache e Inancor ingresen al país bolsas de 50 kilos. Hay muchos compañeros que, manipulando las bolsas de 50 kilos han sufrido problemas de cintura, cadera y rodillas, entre otros. Estamos totalmente de acuerdo con que las bolsas sean de 25 kilos, pero esa ley se cumple a medias. Si bien Azucarlito, ALUR y Ancap cumplen con ella, no lo hacen las empresas importadoras que traen bolsas de 50 kilos. Nadie dice nada, y esas bolsas

tarde o temprano se siguen manipulando porque el panadero, por ejemplo, las tiene que manipular simplemente para descoserlas.

Exigimos que se controle el ingreso al país de las bolsas de 50 kilos.

En 2014 ingresaron 27.000 toneladas de bolsas de 50 kilos, cifra superior a lo que refinó Azucarlito en los años 2014-2015. Se dice que esa azúcar es para la industria; a mi juicio no es así porque esa azúcar se fracciona. Yo mismo, en oportunidad de venir a Montevideo en una licencia, tuve oportunidad de ver bolsas de 50 kilos de azúcar de consumo a la venta en la feria de Tristán Narvaja. Nosotros trabajamos en una empresa y sabemos cómo es el azúcar y conocemos muy bien su color blanco, sin embargo esa azúcar era amarilla. Hay una ley que también habla de algún componente que no debe ser mayor a 60 y esa azúcar, para mí, tenía más de 100.

Queremos que todos estos aspectos se respeten porque esa gente importa, vende y nos está sacando el trabajo. Tanto ALUR como Azucarlito han perdido 12.000 toneladas anuales de venta al consumo.

Exigimos que exista un control por parte del LATU, del Ministerio de Industria, Energía y Minería, y de la Dirección Nacional de Aduanas.

Hemos mantenido reuniones con el señor Richard Read para ver si se podía vender a empresas como Coca Cola, o alguna otra, pero ellos compran la tonelada de azúcar a US$ 400 –si no me equivoco– y Azucarlito la vende casi al doble. Es imposible competir con los brasileños.

También se nos prometió una reunión con los representantes de los Ministerios de Industria, Energía y Minería, de Economía y Finanzas y de la Dirección Nacional de Aduanas, pero hasta el día de hoy seguimos esperando esa reunión. Hablamos con el diputado Olivera, pero hasta hoy no hemos tenido respuesta alguna.

Hace ocho meses que estamos trabajando y moviéndonos en este tema, pero no hemos tenido ninguna respuesta. Estamos muy preocupados porque somos 150 familias. La gente está trabajando con miedo a que cierre Azucarlito por no ser rentable.

Disculpen por la forma como me expreso; no soy político, sino un obrero, y hablo como tal. Lo único que solicitamos es que se cumpla con la ley y que haya controles.

Muchas gracias.

SEÑOR VANZINI.- Coincidiendo con lo que enumeraba mi compañero, quiero hablar de nuestra preocupación, aparte de lo que hemos venido aprendiendo en el último año, en el que hemos tenido un poco más de acceso al tema de los números; el contador hacía tiempo que nos venía diciendo que esto se complicaría y, al final, era cierto.

Entendemos que este problema pasa por un tema de ejecución de la normativa que existe, de un par de leyes que, para ser más claros, se contradicen. Por un lado, tenemos que elaborar y manipular 25 kilos pero resulta que, por otro lado, se pueden importar bolsas de 25 kilos.

Hoy por hoy la problemática de nuestro sindicato es la de todos los sindicatos: tratar de mejorar la calidad de vida de nuestros compañeros. Esto es primordial porque se está atacando nuestra fuente de trabajo y la calidad de vida de nuestros compañeros; con todos estos problemas, ya no estamos luchando por mejoras salariales sino por defender nuestra fuente de trabajo y por mantener la tranquilidad de los obreros, que también forma parte del buen pasar de ellos; queremos que al menos tengan seguridad. Estamos hablando de que se puede llegar a importar azúcar, con la consabida pérdida de fuentes de trabajo, o llevarla a refinar a ALUR o a donde sea, con las mismas consecuencias.

Esta es la preocupación de nuestro sindicato hoy: que se apliquen las reglas de juego que están escritas, y si hay que arreglar alguna, que se lo haga. Aquí somos todos compatriotas tratando de cuidar la mano de obra nacional y departamental.

Nada más; gracias.

SEÑOR ROMERO.- En la última reunión que tuvimos con los políticos, el pasado 30 de marzo, todos se comprometieron en este sentido. Queremos agradecer a todos quienes se han movido por esto –entre ellos, a los representantes Cecilia Bottino y Walter Verri y, desde la Junta Departamental, a Julio Kniasev– y decirles «muchas gracias».

SEÑOR BICO.- Nos hemos reunido por este tema en la Comisión que entiende sobre asuntos laborales de la Cámara de Representantes. La preocupación es por lo que está pasando, que otra empresa del sector agroindustrial viene bajando en su producción. Como se decía hoy, desde el año 1992 –en que se pasó del azúcar de remolacha al refinado– a esta parte se ha venido perdiendo mano de obra importante y también está todo el tema de producir la materia prima hasta el final del producto, que es el azúcar. Esta es otra de las preocupaciones que existe a nivel departamental. Por lo tanto, lo venimos planteando en cada una de las instancias en las que hemos participado. En este caso, estamos hablando de una empresa bastante simbólica en nuestra historia.

Los compañeros también decían que había algunas cuestiones que debíamos analizar y en diversas reuniones que hemos mantenido se quedó en hablar con la Aduana y con el Ministerio de Economía y Finanzas por toda esta situación en particular, en la que se trae azúcar sin refinar para el consumo humano cuando debía ser para la industria.

En conversaciones mantenidas con la empresa en el Ministerio se dijo que si se arreglaran algunos de esos temas la empresa podría ser competitiva y mantener al menos la cantidad de gente que está trabajando hoy. Actualmente ha empezado el refinado y ya hay 18 trabajadores zafrales menos debido a alguna reestructura de la empresa para intentar ser más viable. La preocupación de los trabajadores es no seguir perdiendo mano de obra.

Además, se quiere insistir en lo que ha venido planteando el PIT-CNT en cuanto a buscar que se priorice el tema de la mano de obra nacional y de la cadena productiva. Hemos tenido la experiencia de ALUR y podemos ver lo que es Bella Unión antes y después de ALUR y cómo se modificó la sociedad después de que se instaló la empresa agroindustrial en ese lugar, que estaba muy venida a menos. Hemos estado participando en los encuentros regionales y en varias instancias del PIT-CNT y hemos podido ver cómo la ciudad de Bella Unión y toda la sociedad han resurgido a partir de ese tipo de emprendimiento.

Pedimos al sector político que haga el mayor esfuerzo posible para resolver esta situación, a fin de que Azucarlito no termine siendo una empresa que simplemente embolse el azúcar refinado, empleando 20 trabajadores en lugar de 250, como hay actualmente. Por nuestra parte, intentaremos hacer nuestro humilde aporte movilizándonos y buscando instancias que sirvan para resolverla.

Una vez más decimos: creemos que el trabajo debe quedar en la ciudad. Paysandú es un lugar complicado y todos los sanduceros sabemos que quedar sin trabajo a los 40 años y algo más es difícil, porque cuesta reinsertarse. Además, allí hay una particularidad que la diferencia del área metropolitana, donde hay más oferta de trabajo y si uno se va de un lugar puede conseguir trabajo en otro. Aquellas personas que trabajamos en fábricas tratamos de cuidar muchísimo el empleo porque sabemos que si salimos de un lugar es complicado entrar en otro. En ese sentido, apoyamos a los compañeros del sindicato de Azucarlito, generando instancias de la manera que se pueda, que ayuden a solucionar el tema.

SEÑOR KNIAZEV.- Presido la Comisión de Asuntos Laborales y Seguridad Social de la Junta Departamental de Paysandú y, ante todo, agradezco que se nos haya recibido.

Tal como se dijo, la preocupación que existe tiene que ver con la posibilidad de perder otra fábrica más en Paysandú. El señor Romero decía que hace ocho meses que se viene tratando este tema, pero a mí me parece que hace más tiempo, porque ya en el mes de setiembre la comisión tomó en sus manos esta preocupación, diciendo desde un principio que se trataba de una muerte anunciada. Asimismo, por todos los medios tratamos de entrevistarnos con el señor Ministro de Industria y Energía, pero jamás obtuvimos respuesta. Lo pedimos en dos o tres oportunidades, en conjunto con el gremio y con la departamental del PIT-CNT; dijimos que era una muerte anunciada, y acá tenemos el resultado.

Repito que nuestra preocupación es no perder otra fuente más de trabajo. Estamos hablando de una empresa que comenzó a trabajar en 1943, con más de 500 trabajadores y ni hablemos de los que hacían el aporte. Entonces, Paysandú no puede darse el lujo de volver a perder otra fuente de trabajo.

SEÑOR DELGADO.- Primero que nada saludo a los representantes de la empresa y del sindicato, así como a los integrantes de la Comisión de Asuntos Laborales de la Junta Departamental de Paysandú. Con muchos de ellos nos hemos encontrado en reiteradas oportunidades al visitar la empresa.

Sabemos que esta situación no es nueva, pero se ha agravado en el correr del tiempo. Obviamente, es un tema relacionado con un proceso industrial, pero también está implícita una problemática social vinculada a cómo sigue esto en el futuro. No solamente es necesario optimizar el proceso industrial, sino que además hay que viabilizarlo dándole un sustento económico. A esos efectos, se mencionaron algunas variables y ciertas vías de trabajo.

Para entender cómo ha variado la situación desde hace unos años a esta parte –para peor o para mejor–, me gustaría hacer dos preguntas.

En primer lugar, quisiera saber cómo han evolucionado, ya sea en toneladas o en cantidad, los permisos de importación de azúcar industrial que otorga la Dirección Nacional de Industrias. La idea es saber si el problema se ha acrecentado y, de ser así, cuál ha sido el impacto.

En segundo término, me interesa conocer el nivel de importación de azúcar cruda para refinar. La última vez que hablamos de este tema, si no me equivoco, se nos dijo que la traían del norte argentino o de Brasil, y muchas veces empleaban como medio de transporte un barco o chatas. De este modo, Azucarlito era una de las pocas o quizás la única empresa que utilizaba el puerto de Paysandú.

SEÑORA BICA.- Azucarlito fue la pionera en Paysandú; después se sumaron otras empresas.

SEÑOR DELGADO.- Como decía, hasta que se revitalizó esa terminal era de las pocas empresas que usaban el puerto de Paysandú.

Asociado con esto, hace un tiempo hubo un episodio que da cuenta de que aparecieron algunos distribuidores de azúcar refinada, por la vía de los hechos, es decir que importaban bajo determinadas condiciones pero después terminaban fraccionando y vendiendo al menudeo. Es así que en los supermercados había un producto con una marca que después desapareció. A este respecto, me importa saber si, más allá de lo informal –que es más difícil de constatar, aunque tenemos los datos que nos hicieron llegar–, por la vía de la comercialización formal se está transformando el azúcar industrial, fraccionándola al menudeo, distribuyéndola y vendiéndola como azúcar refinada o semirrefinada, lo que configuraría una competencia y, en estos términos, no se dispondría de la autorización correspondiente.

SEÑOR CANCELO.- Antes que nada, aclaro que estoy presente aquí como Director de Azucarlito.

Precisamente traje preparadas las respuestas a las preguntas planteadas por el señor senador Delgado y las voy a dejar en la Comisión.

A los efectos de un mayor entendimiento, nuestro ejercicio económico refiere al período 1º de mayo a 30 de abril de cada año, que es el año azucarero desde la época en que se promovió la producción industrial de azúcar nacional.

En los últimos diez años, por ejercicio, en forma decreciente, en toneladas vendimos: 38.000, 36.000, 32.000, 35.000, 39.000, 34.000, 32.000, 31.000, 27.000, 26.000 y este año, con el ejercicio que cerramos al 30 de abril, 25.729. Quiere decir que, en los últimos cuatro años, se ha producido un decrecimiento en las ventas, en forma anual y paulatina.

Al mismo tiempo, mientras nosotros decrecimos, las importaciones de azúcar blanco fueron creciendo. Por año civil –que es como nos dio la información la Dirección Nacional de Aduanas–, en 2006 se importaron 45.000 toneladas, en los años siguientes: 49.000, 45.000, 54.000, 52.000, 60.000, 62.000, 65.000 respectivamente y, el año pasado, 73.156 toneladas.

Siempre pensamos que este mercado estaba en el entorno de las 100.000 toneladas y, en aquel entonces, el sector azucarero nacional prácticamente abastecía al mercado interno, pero después que se fueron Arinsa y los dos ingenios de Rausa, lo abastecimos entre Calnu y Azucarlito. En la década de los noventa, la Cámara Industrial de Alimentos Envasados consumía unas 12.000 toneladas por año y la Cámara de la Industria Láctea, unas 4.000 toneladas por año, mientras que entre Coca Cola y Pepsi Cola llegaban a las 20.000 a 22.000 toneladas. Este año el sector industrial del dulce, las galletitas –cuya producción es mínima, porque salvo El Trigal y alguna otra marca, las demás son todas importadas– y las fábricas elaboradoras de refrescos son los que importan estas 73.000 toneladas, cuando antes estaban prácticamente en la mitad. ¿Qué es lo que ha ocurrido, que ya fue mencionado por el señor Fraschini? Ha habido un cambio cultural y hoy prácticamente a nivel familiar, en la medida en que ha habido un aumento de los ingresos, se compra todo elaborado. Recuerdo que cuando era chico, en mi casa se preparaban dulces y mermeladas variadas: de membrillo, de higo, de uva, de tomate, pero ahora a veces en verano llevo a mi casa higos verdes para que mi señora los prepare y cada vez que los llevo se genera un problema. Esa es una de las causas.

El otro motivo es la consecuencia de la utilización de los edulcorantes no calóricos, que ha venido creciendo en forma significativa, lo que ha aparejado menores ventas anuales. En estos últimos años, hemos tenido –al igual que todas las empresas industriales– incrementos significativos en los costos, sobre todo de la mano de obra, con la cual el sindicato siempre se molesta. Hemos tenido un incremento significativo en la carga salarial como consecuencia de los aumentos que ha habido por encima del Índice de Precios al Consumo, más los beneficios sociales y los aportes sociales. Hasta el año 2007, Azucarlito, como actividad manufacturera, estuvo exonerada del aporte patronal, pero luego pasó a pagar un 7,5%. También se incrementó el aporte al Sistema Nacional Integrado de Salud, pero en cada período que renovábamos el convenio colectivo con el personal, había que aumentar las remuneraciones por encima del Índice de Precios al Consumo en virtud de los beneficios sociales.

En definitiva, veníamos planteándole al personal de la fábrica que a la empresa se le hacía insostenible seguir manteniendo un nivel de remuneraciones alto para la actividad que desarrollaba. Entendíamos los planteamientos que hacía el personal porque para ellos también se habían incrementado la contribución inmobiliaria, la tasa de alumbrado público, los combustibles, la comida, la ropa, la educación, la salud, en fin, había aumentado todo. Entonces, el problema que tiene Azucarlito –que lo reconocemos– es que no puede sostener su nivel de remuneración, que tradicionalmente había sido alto y siguió siéndolo, porque la actividad industrial que desarrolla no se lo permite. Esa es la realidad de la situación. Para que tengan una idea, en muy pocos años pasamos de US$ 2:000.000 anuales a US$ 6:000.000 por concepto de cargas sociales de mano de obra. Seguramente, el valor del dólar no es el mismo, pero cuando vamos a importar o a viajar, nos damos cuenta de las diferencias en dólares entre los costos interno y externo.

En suma, nos aumentaron la carga salarial y los combustibles. Cuando en el año 1985 Azucarlito sustituyó el fueloil por la quema de leña, pagábamos US$ 15 la tonelada de leña y hoy prácticamente no se consigue a menos de US$ 100. Hace unos años intentamos buscarle una solución a esto y comenzamos a consumir biomasa, utilizando los residuos de los aserraderos.

A pesar de que Roberto Kreimerman, cuando fue Subsecretario del Ministerio de Industria, Energía y Minería promocionó durante muchos años el *cluster* de la madera y que un Uruguay forestal debía exportar valor agregado, en aquel entonces, en Paysandú hicimos una evaluación y estimábamos una producción de residuos forestales de los aserraderos en el orden de las 160.000 a 180.000 toneladas. Estaban Forestal Caja Bancaria, AIA Maderas que se había incorporado, Maserlit, Palo Solo y todos los aserraderos chicos de Paysandú, pero prácticamente, el único aserradero que queda en la actualidad es el de Forestal Caja Bancaria porque tiene forestaciones propias.

Hemos tenido un incremento significativo en el costo de la energía renovable. Aumentó todo. Con respecto a los combustibles, posiblemente aquellos que no estén en el tema no se den cuenta del costo que tiene el transporte interno. Hace muy poco, tratamos de hacer una operación para atender a un cliente y cargamos en Tomás Gomensoro arroz de Saman que descargó una parte en Paysandú y se completó con otra parte de azúcar para llegar a Rocha a US$ 74 la tonelada. Tironeamos a la empresa transportista, pero ellos también se quejaban de que tenían sus costos de mano de obra, horas extras, impuesto a los ejes, combustibles, el costo de las cubiertas y de las baterías y ese era el mejor precio que podían hacernos. Estamos hablando de un grupo de transportistas con los cuales venimos trabajando hace más de treinta años y nos mantenemos unidos. Planteo esto para que puedan comparar, porque hoy un transporte de azúcar de San Pablo a Montevideo debe rondar en el orden de los US$ 130 por tonelada, descargado en Montevideo y un viaje de azúcar de Paysandú a Montevideo cuesta alrededor de US$ 32 por tonelada. Todo eso se ha incrementado en forma significativa porque tradicionalmente su costo era de US$ 10 o US$ 12 por tonelada. Con esa estructura de costos y las bajas en las ventas, ya que como planteaba Romero, se trabaja menos días en el año y eso genera menos ingresos, menos salario vacacional, menos aguinaldo, o sea que se reducen todos los ingresos; en el período de refinación se generan más remuneraciones porque se trabaja de corrido.

SEÑOR AMORÍN.- ¿Cuál es el precio de la tonelada de azúcar?

SEÑOR CANCELO.- Vendemos a precios caros.

Reconocemos que, dentro del Mercosur, el sector azucarero debe ser el único que está protegido con un 35% de tasa global arancelaria, pero si observamos hoy el monto de dicha tasa sobre el valor del azúcar –que se ha deprimido junto con los demás *commodities–,* vemos que prácticamente en una tonelada nuestra de azúcar refinada en dólares corresponde más a lo que se paga en mano de obra que lo que nos protegen. Por lo tanto, tenemos un problema tremendo. Tanto es así, que para mantener la actividad hoy tenemos precios por encima de la protección; de lo contrario no vivimos. Eso ha traído aparejado, a su vez, que nuestras ventas se hayan reducido. Esperamos que, a lo sumo, se puedan mantener las 25.000 toneladas de este año. Hoy, con los precios de la Argentina que en parte están cortados por el cero kilo en las fronteras, pero por algún lado entran los productos y la devaluación de Brasil, con una frontera seca, los integrantes de los centros comerciales se están quejando porque en toda la zona de Artigas, Rivera, Tacuarembó, Cerro Largo y Rocha prácticamente dejan de competir.

Frente a esa situación, no es que estemos enfrentados al sindicato y nos empeñemos en desmentirles que no podemos aguantarla, sino que desde hace muchos años venimos planteándoles las incertidumbres que se nos presentaban. Se lo hemos recordado, pero las necesidades los impulsan a pedir mejoras salariales y en estos últimos años en que me ha tocado participar en los Consejos de Salarios, puedo decir que los acuerdos logrados han sido por imposición y no por negociación.Nos dimos por vencidos porque en las reuniones del Consejo de Salarios nos exigen los negociadores, nos exige el sindicato, nos exige el PIT–CNT, nos exige Cofesa y, en definitiva, es una tortura. A su vez, somos conscientes de que lo que pide el personal para mantener el nivel de vida no es algo exagerado; el problema radica en que sí lo es en función de las posibilidades que tiene la actividad que desarrolla la empresa.

Nuestra empresa, desde que fue creada, hace 72 años, ha venido cometiendo el error de buscar soluciones de empleo en una actividad intensiva en mano de obra. Tan así es que Azucarlito, a fines de la década del 70, antes de distribuir dividendos y viendo que en el futuro el mercado iba a tener que abrirse y no iba a haber futuro para el azúcar, invirtió en otra actividad intensiva en mano de

obra, no para el mercado interno sino para el exterior. Actualmente, hay dos empresas que están sufriendo sobremanera porque ni Azucarlito puede ayudar a Azucitrus ni Azucitrus puede ayudar a Azucarlito. Este mes, por ejemplo, no pudimos pagar los aportes cuatrimestrales rurales al BPS porque estamos en el comienzo de la zafra y no tenemos más crédito; ya el Banco de la República comunicó que Azucarlito y Azucitrus son suficientemente asistidos y, en consecuencia, nos tenemos que arreglar como podamos. Entonces, estamos tratando de buscar soluciones para mantener las fuentes de trabajo, tal como lo hicimos cuando tuvimos que poner fin a la actividad agroindustrial remolachera. En una zona de libre comercio, con nuestros socios del Mercosur que producían a importantes niveles en aquel entonces –niveles que ahora fueron absolutamente superados en eficiencia y en productividad porque tienen una escala de producción–, pusimos fin a la actividad remolachera y buscamos reconvertirnos en refinadores, utilizando la hidrovía y haciendo esfuerzos con la sustitución de fueloil por leña.

Ahora le estamos planteando al personal que sin su colaboración y sin la adecuación del nivel de remuneraciones, esto no va a funcionar. Hasta el presente hemos venido cumpliendo las obligaciones. En ese sentido nos han dicho: «Ustedes han mentido porque nos dijeron que no nos iban a poder pagar los aumentos que habíamos solicitado». En efecto, Azucarlito cumplió, firmó el convenio colectivo y lo honró; todo eso, a costa de un mayor endeudamiento, pero hoy ya no estamos en condiciones de continuar en esos términos porque el Banco República ya no nos asiste.

¿Qué es lo que estamos pidiendo? Hay un decreto de agosto del 2011 que establece una serie de controles para los importadores de azúcar. La Dirección Nacional de Industrias se lo transfirió al LATU, que a veces informaba de algunas cosas que no se cumplían. La que tiene que sancionar es la Dirección Nacional de Industrias porque el LATU no está autorizado. Sin embargo, no sancionaba. Un día un Director de Industria me llamó por teléfono y me dijo: «¿Cómo es posible que los industriales acepten esta mala calidad que me está informando el LATU? No entiendo». A lo que le contesté: «¿Me está preguntando en serio o es una broma?». «Es en serio», me dijo. Lo que pasa es que los industriales priorizan el precio a la calidad; entonces cuando los importadores les dan un muy buen precio, les están dando mala calidad.

Hemos reclamado, además, porque no se cumple con el Reglamento Bromatológico Nacional. Fernando Pache –importador número uno– nos ofreció cuatro mil toneladas de azúcar que tenía en Argentina con destino a Perú; al parecer, la empresa de contenedores quebró, le bajaron la carga y le dijeron que tenía que sacarla, estuvo parada aproximadamente un año y al final lo obligaron a sacarla. La carga era producida por Copersucar y no tenía retorno a Brasil. Entonces nos la ofrecieron, nos mandaron unas muestras y comprobamos que era azúcar blanca de colores altos. Nos propusieron vendérnosla, a lo que le dijimos que no podíamos comprarla porque para importarla teníamos que pagar el recargo. Y a Alur le propusieron exactamente lo mismo. En fin, lo cierto es que no la compramos. Tenemos conocimiento de que se habían hecho análisis de laboratorio que determinaron que eran colores altos, y por eso nos ofrecían venderla, pero igual la vendieron íntegramente, se comercializó toda en el mercado interno. Frente a esa situación hicimos uno de los tantos reclamos ante la Dirección Nacional de Industrias y se nos dijo que se lo había sancionado, pero la verdad es que nunca vi que desapareciera del mercado. Después se me aclaró que lo habían sancionado por seis días.

Hay un decreto de noviembre de 2007 que establece que para el azúcar, la harina y el pórtland las bolsas no pueden exceder el máximo de 25 kilos. El Ministerio de Trabajo y Seguridad Social nos dio un plazo para hacer las modificaciones pertinentes, porque había que cambiar las cosedoras, la altura y todo el sistema. También había que duplicar el sistema porque donde antes salía una bolsa de 50 kilos, debían salir dos de 25. A su vez, esas dos bolsas de 25 kilos tienen un costo de, al menos, 1,6 más que una de 50 kilos y todo eso representó un incremento de costos. Nos pusimos al día, ALUR también lo hizo e, incluso, creo que Ancap en el 2010 ya envasaba el pórtland en bolsas de 25 kilos. Lo cierto es que estamos en 2015 y los importadores de azúcar siguen importándola en bolsas de 50 kilos. Eso es solo una muestra de lo que sucede, porque hay otras normas establecidas en el decreto que tampoco se cumplen como, por ejemplo, que el camión al llegar al depósito del industrial o del importador tiene que avisar al LATU para que extraiga una muestra. En realidad, eso no se cumple; el camión descarga en cada uno de los depósitos y después les manda las muestras. También, si se tiene una venta para hacer, se hace una toma de stock con azúcar de otro proveedor. Nosotros para trabajar tenemos que tener un stock grande, traerlo, refinarlo y, sin embargo, en la

frontera lo tienen en galpones que no están acondicionados para alimentos. Como es lógico, nosotros tenemos que hacer controles de roedores, insectos, etcétera, porque se trata de un alimento; a su vez, tenemos que tener claro que los camiones que transportan el azúcar también estén acondicionados para trasladar alimentos. Sin embargo, en Brasil el producto llega de San Pablo en camiones de lo que sea, porque van con una carga y se llevan otra, en la frontera lo trasbordan a un depósito y luego siguen en camiones internacionales. Francamente, contra eso no podemos competir.

Si hay un decreto de agosto del 2011 por el que se establecen una serie de obligaciones, es para que se las cumpla.

Planteamos esta situación para ver si podemos tener una recuperación, porque da la casualidad de que este importador, Fernando Pache, trae azúcar y paga el 35% de recargo; se supone que si lo paga es para venderlo al consumo, porque si el industrial no paga nada, para qué va a pagar ese porcentaje. Lo mismo hace Inancor, pero el caso de Pache es el más curioso de todos porque los precios a los que importa están por debajo del precio del azúcar de baja calidad que viene con destino industrial. ¡Eso no se controla! Quiere decir que hay un decreto, pero la Aduana no controla cuando el producto ingresa por la frontera. Ya hemos ido a hablar a la Aduana; ahora tengo que ir a hacer lo propio con el Ministerio de Economía y Finanzas. Repito: hay normas que están establecidas y que no se cumplen. Pedimos que se cumplan, por lo menos para hacer el intento de ver si podemos seguir trabajando y mantener una fuente de trabajo. Evidentemente, vamos a tener que reestructurarla de otra forma y estamos dispuestos a hacerlo. El señor Fraschini se preocupó por la generación de energía eléctrica a partir de la biomasa, buscando un ingreso adicional que nos permitiera atender las remuneraciones que pedía el personal, pero la verdad es que en el último año no lo hemos logrado.

Dejo aquí el material para que lo vean. El decreto establece, por ejemplo, que se debe cumplir con el Reglamento Bromatológico Nacional y la verdad es que el principal importador no cumple ni con eso. Hay una experiencia, porque Pache en su momento trajo esa azúcar de mala calidad, la envasó con la marca de la cosechera y la Intendencia Municipal de Montevideo la sacó de las góndolas de los supermercados en muy poco tiempo porque no reunía la calidad que se exige para el envasado de azúcar al consumo. Sin embargo, sí le permiten traer bolsas de 50 kilos, con azúcar de mala calidad, que terminan siendo abiertas y vendidas al menudeo, en forma fraccionada, cosa que tampoco permite el citado reglamento. No podemos competir con todo eso. Además, el azúcar que vendemos a los industriales, a un mayor precio, no guarda relación con la calidad de la que compran los importadores en Brasil.

SEÑOR FRASCHINI.- La viabilidad de nuestra empresa estaría basada en recuperar ventas en el mercado interno por el orden de 6.000 toneladas. Hoy estamos en 25.000 y si pudiéramos volver a 30.000, podríamos tener sostenibilidad como industria, y 5.000 toneladas más, en un mercado en el que se están importando 72.000 toneladas, representa apenas el 6% o el 8% de esa importación. Por eso hacemos hincapié en los controles. Si a nosotros se nos exige el envase de 25 kilos, que se respete el máximo de 150 de color con destino industrial y se rotulen las partidas –tal como se establece en el decreto correspondiente– identificando el nombre del importador; que se limite la toma de stock y la posibilidad de que un importador con el permiso de, por ejemplo, Conaprole, traiga azúcar para Los Nietitos. Son tres o cuatro irregularidades, y si se logra que se haga un control más efectivo, estamos convencidos de que podremos recuperar ese volumen mínimo que vuelve a hacernos viables. No estamos hablando de volver al régimen pasado de protección plena, como tienen Argentina y Paraguay, sino simplemente de ser más rigurosos y serios con las reglas de juego que están vigentes.

SEÑOR BERTERRECHE.- Por mi parte, además de agradecer la visita de la delegación para informarnos acerca de todo esto, quisiera saber qué cantidad de azúcar industrial y doméstica abastece Azucarlito.

SEÑOR FRASCHINI.- En nuestras ventas del último ejercicio, que son 25.700 toneladas, vendimos 10.000 a la industria y 15.700 al consumo doméstico.

SEÑOR BERTERRECHE.- ¿Y cuánto es el costo de mano de obra en el proceso de producción?

SEÑOR FRASCHINI.- Nosotros tenemos un proceso industrial que genera ciertos costos directos. Por pasar una tonelada de azúcar por la fábrica y refinarla, tenemos costos directos de alrededor de US$ 100 la tonelada, y ese es un costo internacional competitivo, es lo que se cobra internacionalmente por lo que se llama una maquila; el mercado lo reconoce en un diferencial de precios entre lo que vale una tonelada de crudo y una de blanco. En ese costo no estamos fuera de mercado, pero sí lo estamos con la carga de costos fijos para mantener una estructura permanente y estar 260 o 270 días del año parados y trabajar solamente 80 o 90. Entonces, el problema no es el costo directo, sino la economía de escala de la operación. Por eso tenemos que recuperarnos.

SEÑOR BERTERRECHE.- Entiendo el análisis, pero igual querría saber cuánto corresponde a mano de obra en la estructura de costos.

SEÑOR CANCELO.- Actualmente estamos en US$ 5:000.000 de cargas sociales y se venden 25.000 toneladas, por lo que serían US$ 200 de mano de obra por tonelada de azúcar vendida.

SEÑOR FRASCHINI.- Solo la carga fija de mano de obra supera la protección arancelaria pero, a su vez, esa protección solamente recae en la cuota parte de consumo doméstico y nos deja a la intemperie en el mercado de la industria, donde para recuperar competitividad debemos exigir que se hagan los controles y que el régimen de importar con certificado de necesidad no sea tan permisivo.

SEÑOR BERTERRECHE.- Me parece que el pedido relativo a los controles es totalmente racional, por lo que todos juntos deberíamos verlo, a fin de que las cosas ocurran.

En lo personal, me preocupan algunas definiciones del contador Cancelo acerca de que los industriales, genéricamente, van por lo más barato y no por lo de calidad. Eso hablaría muy mal del sector industrial nacional.

SEÑOR CANCELO.- En la industria, a nosotros que estamos en el mercado, siempre nos pidieron precio, no calidad.

SEÑOR BERTERRECHE.- En definitiva, me parece que si haciendo los controles mejora la competitividad, deberíamos tomar todas las medidas que estén al alcance de todos para que esos controles se apliquen y esto se pueda recuperar.

De todas maneras, habría que analizar el tema porque buena parte de lo que hace Azucarlito es sobre azúcar cruda que se compra y el precio, muchas veces, está fijado según el costo de todo el proceso, teniendo a ALUR en la producción de caña en el Uruguay.

Creo que esta no es una situación tan dramática si se resuelve presionando en los controles; justamente lo que tenemos que hacer es presionar para que se hagan esos controles.

SEÑOR PRESIDENTE.- Conocemos la situación que plantean la empresa, el sindicato y la Junta Departamental. Me parece que en el país se ha avanzado desde el punto de vista de la reglamentación; tanto el decreto del año 2007 como el del 2011 fueron avances muy importantes y tuvieron que ver con planteos de los trabajadores y de las empresas. En esos dos decretos está contemplada una parte de los problemas que históricamente se han planteado: el tema del desvío de los controles y el de las bolsas, que tiene que ver con un decreto del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, etcétera. Reitero que, a mi juicio, fueron avances muy importantes.

Dado lo que mencionaba el señor Senador Berterreche y, en lo que a mí respecta, me parece que sería importante convocar a algunos organismos e instituciones que tienen que ver con el contralor: el LATU, la Dirección General Impositiva, el Ministerio de Industria, Energía y Minería, el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca –aunque no tiene tanto que ver con esto–, la Dirección Nacional de Aduanas y el Ministerio de Economía y Finanzas porque tienen que ver con el control previsto en estos decretos.

El hecho de que haya un 0% de arancel para los importadores de azúcar industrial siempre ha sido un problema y creo que ahí está una parte de los controles que se deben reafirmar y hacer cada vez más importantes. Por los comentarios que uno escucha y las situaciones y los datos que va observando, más allá de los cambios estructurales que el contador Cancelo mencionaba, se compran productos más elaborados, hay un cambio de hábito. La propia ALUR aumenta la comercialización de algunos productos como stevia con respecto al azúcar tradicional porque, sin lugar a dudas, hay un cambio de hábito, pero eso es parte de la diferencia que hay entre lo que era el mercado de hace unos años a la fecha.

Planteo a los integrantes de la Comisión que me parecería importante convocar a estos organismos porque, en definitiva, se trata de toda una cadena: el importador de azúcar industrial importa con arancel cero a partir del certificado de una industria y eso después se le tiene que comercializar a la industria que entregó el certificado. Cuando se paga el 35%, es por una determinada calidad de azúcar; no se puede pagar ese 35% por un azúcar que no es apta para el consumo. Considero que todos los escenarios que hay a partir de la importación de azúcar para la industria y de azúcar refinado más el 35% para el consumo, hay que analizarlos con todos estos organismos para ver cuál es el seguimiento que se le hace a cada uno de esos productos, a partir de los decretos que ya existen y teniendo en cuenta que exista lo de 50 kilos y no lo de 25. Creo que han surgido algunos elementos como para convocar a estos organismos y hacer un planteo integral de este tema del azúcar.

Por último, quisiera hacer una consulta. Ustedes señalaron que se diversificaron con la incorporación de energía a partir de biomasa. Quisiera saber si se trata de un contrato spot y, en ese caso, si con las dificultades que eso muchas veces genera se han replanteado la posibilidad de revisar ese contrato con UTE para pasarse a uno a plazo fijo o a una combinación de ambos, que le dé un ingreso alternativo importante a la empresa.

SEÑOR FRASCHINI.- Con Azucarlito en 2006 participamos en una primera licitación de energías renovables y cotizamos para un contrato firme, pero quedamos excluidos por una diferencia mínima de precios. A partir de ese fracaso nos orientamos a una inversión un poco más chica, con recursos ya existentes en la empresa para volcar al mercado nuestra capacidad cuando no estamos refinando azúcar. De esta manera, tenemos una utilización de la usina que genera vapor y luego electricidad para refinado de azúcar y lo volcamos a la red cuando no estamos refinando azúcar. No tenemos la capacidad para una oferta firme de todo el año, que sería lo que nos permitiría entrar en un contrato. De todos modos, hay que tener en cuenta –tal como señalaba el contador Cancelo– que la biomasa, que al principio pareció una oferta muy abundante y barata para generar energía en Paysandú, ahora se ha revertido dramáticamente debido al cierre de los cinco aserradores más grandes que había en la zona. Hoy la biomasa es un recurso mucho más escaso y caro; según los valores que UTE paga en los contratos de biomasa, los números no cierran. El 2014 fue un año de altísima hidraulicidad, con un precio spot muy deprimido, en contrapartida a los años 2011 y 2012, que fueron muy buenos para generar spot. El negocio spot está sujeto a la hidraulicidad en general y por el momento nos ha servido como un complemento de la actividad azucarera.

El futuro de la energía no lo vemos claro, pues depende de muchos elementos, como por ejemplo si se ejecuta o no la regasificadora, cuánto va a costar el gas y cuál será el costo marginal de la central de ciclo combinado de UTE, que será la más competitiva dentro de las centrales térmicas de UTE y la que marque el precio spot. Esas variables hoy son difíciles de cuantificar. En resumen, creemos que seguirá habiendo una oportunidad para generar en el mercado spot y va a depender de la cadena de abastecimiento de biomasa que logremos y de los otros factores que mencionamos.

SEÑOR DELGADO.- Quisiera saber si el mercado spot sigue topeado o se liberaron los topes.

SEÑOR FRASCHINI.- Sigue topeado y, de alguna manera, esa es una restricción más que se le impone al generador privado.

SEÑOR DELGADO.- ¿Ese tope es de US$ 250?

SEÑOR FRASCHINI.- Sí, exactamente. Nosotros hicimos una gestión para justificar. Cuando se estableció dicho tope, en marzo de 2007, se lo correlacionó al costo de falla y en ese momento el costo de falla 1 estaba fijo en US$ 250. Después hicimos un planteo, apoyados por un informe jurídico que sostenía que los costos de fallas estaban desactualizados. Logramos que se actualizaran, pero el tope quedó fijo en US$ 250.

Eso realmente no es conducente y no contribuye al desarrollo de la energía renovable en el país. Con las autoridades del gobierno anterior no tuvimos éxito, pero pensamos que en este período, en el que hay caras nuevas y otra cabeza puede haber una oportunidad para discutir ese punto. Esto es, si estamos utilizando el spot y el día que es bueno no dejan usufructuar todo el potencial que tiene el mercado porque se trae energía importada desde Argentina y Brasil a precios superiores y al productor nacional no se le da la posibilidad de vender al precio pleno, no queda en una situación justa.

Por otra parte, quiero aclarar que nosotros no tenemos ningún conflicto con ALUR. Esta empresa ha dedicado toda el área de caña que ha podido desarrollar, con las restricciones que implican competir por la tierra con otros cultivos más rentables, restricciones de mano de obra, de agua, etcétera. En fin, hay una serie de factores por los cuales no ha logrado aumentar su área de caña más que en aproximadamente 7.000 hectáreas.

SEÑOR PRESIDENTE.- Son 9.200 hectáreas.

SEÑOR FRASCHINI.- Todo eso está dedicado a producir etanol. ALUR está en una condición similar a la de Azucarlito porque importa azúcar crudo para refinar, pero hoy el 100% del mercado nacional de azúcar es atendido con azúcar importada. Concretamente, se importa 72.000 toneladas con destino a la industria con arancel cero y el resto se divide entre ALUR y Azucarlito. Se trae crudo y se refina. A las dos empresas se nos ha ido achicando el mercado del azúcar en la misma proporción y las preocupaciones son comunes.

De manera que, con respecto a esta cruzada de tratar de recuperar parte del mercado industrial a partir de un mayor rigor en los controles a la importación, las dos empresas estamos en el mismo barco.

SEÑOR PRESIDENTE.- Consulto a los integrantes de la Comisión si están de acuerdo en convocar a los organismos mencionados para analizar el tema del arancel que se les fija al azúcar industrial y al azúcar que entra en el mercado doméstico.

(Apoyados).

–Posteriormente enviaríamos a nuestros invitados un informe o una especie de devolución, o los convocaríamos para una nueva reunión.

Por último, quiero aclarar que se utiliza un porcentaje muy alto de la caña para producir etanol, pero no el 100%.

Agradecemos la presencia de nuestros invitados.

(Se retira de sala la delegación proveniente de Paysandú, integrada por representantes de la Junta Departamental, de la empresa Azucarlito y de su sindicato).

(Ingresa a sala una delegación de la Cámara Uruguaya de Importadores de Máquinas de Oficina e Informática).

–La Comisión de Industria, Energía, Comercio, Turismo y Servicios de la Cámara de Senadores da la bienvenida a la delegación de la Cámara Uruguaya de Importadores de Máquinas de Oficina e Informática, integrada por la señora Aradey Urri y los señores Ignacio Morelli, Alejandro Fernández y Claudio Piacenza.

Les damos la palabra.

SEÑOR PIACENZA.- En mi calidad de Gerente General de la Cámara Nacional de Comercio y Servicios del Uruguay, quiero señalar que estamos aquí representando a las gremiales en el entendido de que hay determinadas prácticas comerciales de empresas públicas que hacen que éstas estén pasando a ser competidores natos de la actividad privada. Entonces, es en función de la transparencia que siempre estamos tratando de impulsar en la actividad pública que vengo a acompañarlos a ellos, los verdaderamente afectados, compartiendo totalmente su posición.

Así que, simplemente, agradezco a los integrantes de la Comisión por habernos recibido.

SEÑOR MORELLI.- Como Presidente de la Cámara Uruguaya de Importadores de Máquinas de Oficina e Informática (Cuimoi), quiero señalar que actualmente representamos a cuarenta y cuatro empresas, entre las que se encuentran mayoristas de equipos de computación, distribuidores y compañías que brindan servicios.

En este corto período, desde diciembre a la fecha, nos hemos encontrado con un nuevo competidor en la venta de equipos de computación: Antel, un Ente público. Tener que competir con un ente del Estado en lo que es la venta directa de los equipos al público, es algo nuevo para nosotros. En el pasado hemos compartido negocios y realizado otro tipo de operativas, pero nunca habíamos tenido una competencia directa como en este caso.

Todo esto comenzó en el mes de diciembre del año pasado con una venta a mostrador que estaba haciendo Antel. Ante ello, tomamos acciones inmediatas: pedimos una explicación al ente para conocer cómo había sido el negocio y cuáles eran las condiciones de venta. Por nuestra parte, entendíamos que estaban pasando dos cosas: en primer término, se estaba vendiendo directo al consumidor final, o sea, era competencia directa de una empresa que entendíamos que era de telecomunicaciones y no de informática y, en segundo lugar, no sabíamos cómo se habían comprado esos equipos porque no hubo una licitación y los socios de la Cámara no habían participado. Quien estaba vendiendo no era socio de la Cámara y no se había dado participación a todos los importadores. Se planteó esa consulta, asesorados por la Comisión de Promoción y Defensa de la Competencia y, a su vez, se pidió una reunión con Antel. Presentado el pedido de información, la reunión fue cancelada, por distintos motivos, y luego se la fue postergando hasta que, finalmente, desde el ente se nos contestó que, amparados en el libre comercio y entendiendo que los productos que se estaban vendiendo eran un valor agregado, se resguardaban en la confidencialidad de la información.

Lamentablemente nuestro asesor, el doctor Facal, tuvo que retirarse y no pudo estar hoy aquí presente. De todos modos, se están tomando acciones a nivel de la Comisión de Promoción y Defensa de la Competencia.

En definitiva, lo que venimos a plantear es si dentro de las competencias de Antel está el poder entrar dentro del mercado de la venta de productos.

Tal como puede constatarse en la página web del ente, en el día de ayer se comenzó la venta de televisores, con dos puntos esenciales en lo que a competencia refiere: financiación en veinticuatro meses, en pesos –que ningún distribuidor, ni siquiera mayorista, otorga– y la posibilidad de no afectar ningún tipo de crédito –ni de tarjeta, ni crédito con diferentes empresas– porque tan solo contando con una línea de Antel que no haya tenido atraso en el último año, se tiene derecho al crédito automático. Todo eso nos lleva a competir con alguien que tiene un poder de negociación y una cartera

de clientes captiva, porque ya los tiene, no tiene que generar nada. En estas condiciones es imposible competir. ¿Cómo se puede competir con semejante organismo? A su vez, como dije antes, queremos saber si dentro de las competencias de Antel está el poder vender productos, porque entonces se trataría de un competidor total en el campo de la informática.

SEÑOR DELGADO.- Ante todo, agradezco la presencia de la delegación.

A ver si entendí bien. ¿Antel está vendiendo productos informáticos y, además, electrodomésticos?

SEÑOR MORELLI.- Así es. Productos informáticos y televisores.

SEÑOR DELGADO.- ¿Por qué vía lo hace? ¿En qué lugar formal? ¿Cómo es el servicio?

SEÑOR MORELLI.- Se venden en todas las oficinas comerciales de Antel y actualmente en Antel Tienda. Se pueden comprar módems 3G, celulares y, además, hay allí un ícono para computadoras, otro para *notebooks* y otro para televisores. Se elige lo que se quiere comprar; allí se muestran los modelos que están disponibles, la financiación, precio contado y precio financiado en veinticuatro cuotas. Un LCD de 39 pulgadas se vende en veinticuatro cuotas de $ 1300.

SEÑORA URRI.- Esto tiene una historia. En el mes de diciembre nos enteramos de lo que había pasado y enseguida solicitamos una reunión con la ingeniera Cosse. En un principio nos concedieron la reunión, pero luego de asesorarnos y de presentar en mesa de entrada un pedido de información –una serie de preguntas– sobre cómo se había hecho el negocio, la misma fue cancelada. Tres veces más pedimos la entrevista, pero no nos la volvieron a dar.

Desde el mes de diciembre a la fecha se modificó la forma de ofrecer los productos. En un principio, cuando uno iba a Antel y preguntaba por las computadoras Lenovo –había dos modelos–, no se disponía de folletería y tampoco figuraban en la página web ni en ninguna parte. En el correr del mes de enero y febrero se empezó a sacar la folletería. En ese momento ya habíamos presentado la solicitud de información de ese tipo de negocio –queríamos saber si le competía a Antel hacerlo– y, desde esa fecha hasta ahora, nunca más pudimos contactarnos con el ente. Llamamos por teléfono, pedimos una reunión con Tolosa, pero seguimos en agenda.

Es un tema preocupante porque las condiciones también fueron variando. En un comienzo el único requisito era estar al día con la factura de Antel, pero en el último tiempo se agregó que había que tener Vera y la pusieron en la página web.

SEÑOR FERNÁNDEZ.- He venido como integrante de la comisión directiva de Cuimoi.

El tema es bastante más sencillo de entender si lo vemos desde la siguiente óptica. Nosotros pertenecemos al sector de las empresas privadas y, por lo tanto, estamos inmersos en un mercado de libre competencia, como es común en todos los sectores. Nos encontramos con que a nuestro sector entra en el mercado un nuevo integrante –después podemos ver las particularidades de cómo, cuándo y por qué– que es Antel. Lo primero que se nos ocurre preguntarnos es si a Antel le corresponde vender computadoras porque lo que está haciendo es comercializarlas con un montón de facilidades, más allá de lo que aclaró muy bien el señor Morelli sobre las facilidades de pago, que es un elemento contundente.

Antel entra en el mercado y compite con nosotros; entiendo que ahí es donde está el quid de la cuestión. Después podrá haber diferentes lecturas. El doctor Facal, que nos asesora, mencionó la carta orgánica de Antel, si es competencia o no, si lo hace a través de un tercero, cómo llegó a la compra, por qué esa marca. Nuestra Cámara está integrada también por los importadores de computadoras, que manejan diversas marcas. ¿Por qué segmentar el mercado a una marca en exclusiva? ¿Por qué a clientes que son cautivos de Antel? Una lectura puede ser –me lo han comentado en otros ámbitos en los que he hablado sobre el tema– que Antel también vende teléfonos,

pero lo hace a través de un contrato. Una persona va a Antel, se le vende un teléfono, firma un contrato a dos años y el teléfono viene gratis con la línea porque su valor se amortiza con el del paquete o paga una diferencia y se le aumenta solo una parte. Todo eso está dentro del marco que entendemos compete a Antel. Ahora bien, me refiero a los clientes cautivos –que ya son clientes de Antel–, es decir que no hay una venta de servicios de Antel si no que directamente les vende el producto, en este caso, la computadora.

Además, vemos con determinado riesgo que el espectro se amplió y ahora aparecen televisores y también son de una sola marca. La marca que promociona Antel es LG. Nos preguntamos, ¿dónde termina esto? Asimismo, observamos que en los grandes espacios de los *shoppings*, Antel tiene locales con importantes superficies en las que hay tres o cuatro mesas con modelos de teléfonos. Esas estructuras no son para vender teléfonos. ¿Qué vemos venir? Vemos que se van a vender computadoras, televisores y demás. Hoy en día hasta una licuadora se puede conectar a Internet. Si el concepto es vender todo producto que se pueda conectar a Internet, comenzarán a vender GPS y quién sabe qué otros más. ¿Cuántos productos se pueden vender en esas superficies?

Entendemos que debemos frenar esta situación. Se nos podrá preguntar: ¿de qué manera perjudicaría al sector la venta de computadoras? No lo sé. Pero, ¿cómo competimos contra Antel? ¿Cómo una empresa privada compite contra un ente estatal? ¿Por qué tengo que competir contra un ente estatal? ¿Por qué un cliente viene y me dice que compró una computadora y la pagó en veinticuatro cuotas con Antel y sin usar la tarjeta de crédito? ¿Por qué sucede eso?

A nuestro juicio, la naturaleza del problema hace que exista una injusticia. Después podrán estar los aspectos jurídicos o normativos, si corresponde. Pero, ¿qué sucede en el medio? Esto tenemos que frenarlo ya y es lo que venimos a solicitar. Estamos golpeando las puertas de quienes entendemos corresponde y que tienen potestades para cambiar esta situación. No quiero pensar que hay una intencionalidad en el directorio de Antel o en quien se le ocurrió la idea, pero tal vez no está midiendo el perjuicio que le está provocando a un sector del área privada. Reitero que entendemos que no es algo que sea competencia de un ente y, además, estamos por fuera de poder establecer condiciones similares.

¿Cómo hago para vender en veinticuatro cuotas en mi empresa? ¿Quién sustenta la financiación? ¿Cómo hace Antel para financiar? ¿Está utilizando mi dinero para financiar las computadoras? ¿Por qué? Es ahí donde surgen las interrogantes. Notamos un verdadero abuso por parte de Antel con todo su potencial, que sabemos que lo tiene porque es una empresa monopólica en muchos aspectos. Un ejemplo de ello fue la instalación de Internet por cable, que fue frenada.

Creemos que esta práctica es peligrosa porque en un futuro la competencia irá desapareciendo. En un futuro todos dependeremos de Antel para comprar una computadora porque es la que pone las reglas del mercado. Me parece que queda más que claro que esto no corresponde. Antel no debe ser un activo participante de una actividad comercial que es netamente privada, porque lo que está haciendo es vender. No sé qué montó Antel en el medio para poder excusarse en que no es el organismo el que vende sino otra empresa y que simplemente financia. No sé qué han hecho para dibujarlo, pero entendemos que está mal.

SEÑOR MORELLI.- El estudio de abogados al cual acudimos nos ha pedido que expliquemos cuál es el daño que está sufriendo el mercado por las ventas que está efectuando Antel. Nosotros respondimos que aún no ha habido daño porque recién ha comenzado. Simplemente nos enteramos de lo que estaba sucediendo y quisimos frenarlo antes de que haya consecuencias. El daño en sí hoy está hecho porque se fijaron los precios y se está vendiendo directamente. Entendemos que antes de que podamos dimensionarlo debería frenarse porque cuando se pueda dimensionar, será tarde. Deberá haber pasado un año en el cual el volumen de equipos vendidos será muy grande, los distribuidores habrán sufrido durante un año el no haber podido vender, etcétera. Consideramos que si se puede frenar esto a tiempo, se debe frenar.

En el año 2001, hubo una comercialización en la cual el que vendía en el mercado, patrocinaba y fomentaba la venta de los equipos era Antel. En ese entonces los distribuidores se

registraban en Antel, el organismo los patrocinaba y la financiación corría por parte del Banco República. Lo único que tenía que hacer el distribuidor era decir: «¿Querés comprar un equipo? Está la financiación del Banco República y lo pagás en la factura de Antel». Se firmaban los papeles, el Banco República pagaba y Antel cobraba en sus facturas. La diferencia es que, en ese caso, el que vendía era el mercado y el que lo fomentaba era Antel.

Si Antel quiere vender *notebooks*, televisores y equipos que tienen conexión a Internet y trata de que la gente consuma, perfecto, que lo haga, que las empresas se registren, le mostramos a Antel todo lo que está a la venta y, si quiere patrocinarlo, que se encargue de la publicidad, de venderlo y financiarlo. Pero que sea el canal el que lo venda y puedan participar todos los mayoristas con todas las marcas, con cualquier producto que esté dentro del canal y registrado. Ahí sí estaríamos trabajando en conjunto, utilizando a Antel para que venda y se consuman sus productos, pero en este caso no hay participación de los mayoristas de todas las marcas. Antel simplemente dijo: «Te compro a ti, vendo tus equipos y los financio en veinticuatro cuotas».

SEÑOR PARDIÑAS.- Quisiera hacer algunas preguntas sobre este planteo que realizan con preocupación.

En primer lugar, me gustaría saber cómo se introduce en el mercado la oferta del producto, si es con precios que netamente son más beneficiosos para el consumidor o si distorsionan el mercado. Este es uno de los elementos a tener en cuenta.

En segundo término, quiero consultar si tienen indicios de que las otras empresas que, si bien no brindan servicios en base a la telefonía fija o a Internet por cable, sí venden servicios de Internet vía módem inalámbrico y, en algún sentido, también están ofertando algún paquete similar al que están diciendo que Antel lleva adelante.

Por otra parte, quiero saber qué información puede volcarnos la Cámara Uruguaya de Importadores de Máquinas de Oficina e Informática en torno a lo que, en su momento –hace unos cuantos años atrás– realizaba UTE, que era la promoción de la adquisición de electrodomésticos que se pagaban con su factura.

Estas son las tres preguntas que quiero plantearle a la delegación.

SEÑOR DELGADO.- La verdad es que estoy sorprendido por este tema; no tenía conocimiento de esto. A priori, con la información que han aportado, me sorprende que Antel esté vendiendo televisores; realmente me sorprende. Como es obvio, después habrá que plantear en la Comisión, por lo menos, los fundamentos de esto y, si es así, si estas son las condiciones y cuál es el procedimiento correspondiente.

Si entendí bien, nuestros invitados dijeron que van a presentar una acción en la Comisión de Promoción y Defensa de la Competencia. ¿Además de una entrevista que tienen pendiente con Antel, están planificando presentar acciones ante dicha Comisión y alguna otra instancia, más allá de hacer el planteo formal aquí? ¿Van a plantear alguno de estos temas a nivel de la Cámara Nacional de Comercio y Servicios del Uruguay? Pregunto esto porque se trata de un tema que, en lo personal, no conocía; me estoy enterando en este momento y reitero que me preocupa.

SEÑOR FERNÁNDEZ.- En respuesta a las consultas planteadas, quiero hacer algunos aportes sobre lo que fue, en su momento, la venta de electrodomésticos por parte de UTE. Esa instancia fue muy similar a la que expresó el señor Morelli con respecto a Antel, es decir, el mecanismo era el mismo: un particular iba a una empresa que vendía electrodomésticos y, estando registrada la empresa en UTE, el usuario o el consumidor compraba el electrodoméstico y UTE se lo descontaba en la factura. En este caso, se integraba a todo el mercado. Quiere decir que UTE no vendía calefones y tampoco lo hace ahora; actualmente, promociona que si uno tiene un calefón de determinada eficiencia energética puede apuntar a su optimización y todo lo demás. UTE premia con la factura de una empresa establecida en plaza. Por ejemplo, si yo compro un calefón de 60 litros que es grado A en eficiencia

energética, UTE descuenta de mi factura $ 1.000, es decir, me premia por ser eficiente desde el punto de vista energético, pero es el canal que participa.

En este caso, la gran diferencia que hay con la postura con que UTE comercializó en aquella época –y en esta también– es que el canal queda por fuera porque Antel no se plantea vender computadoras y que el mercado se pelee. El mercado no se pelea si Antel brinda lo que acordó, lo que pactó con una marca en exclusiva, que es Lenovo.

El precio es el del mercado y lo establece Antel. No es un precio que esté por encima, pero, ¿qué pasó? En estos últimos tiempos el dólar ha tenido variantes al alza y estos son componentes 100% importados cuyo costo es 100% en dólares. Aquí no hay nada que el peso pueda variar en el valor del producto final porque no tiene ningún agregado; es la caja, el producto y el valor de origen en dólares, que aquí se comercializa en pesos.

Cuando Antel lanzó la promoción, en diciembre, el dólar no estaba a 27,20 o 27,15 como está al día de hoy, sino a mucho menos. En diciembre teníamos un precio normal de mercado, con la facilidad de financiar en veinticuatro cuotas –que no es un detalle menor–, pero al día de hoy podemos decir que está un peldaño por debajo, porque las cuotas se mantienen en pesos pero el precio en dólares es otro.

En cuanto a las acciones a tomar, estamos tratando de defender nuestros intereses y lo que entendemos justo, ya sea a través de la Comisión de Promoción y Defensa de la Competencia o de un pedido de informes. En realidad, la primera instancia era hablar con Antel y fue lo que intentamos hacer en primer lugar, pensando que Antel nos iba a recibir. En un principio nos concedieron una fecha para esa reunión pero después fue cancelada y, luego, postergada indefinidamente. Creo que hay un interés de Antel en no atendernos; de lo contrario, no se entiende por qué la negativa cuando hemos insistido en ello en varias oportunidades. Lo ideal sería arreglar esto con el propio ente, pero como no hemos obtenido respuesta empezamos a golpear otras puertas, en ámbitos como la Comisión de Promoción y Defensa de la Competencia, asesorados por un abogado que nos ha dado el punto de vista jurídico de esta problemática, y respaldados por la propia Cámara Nacional de Comercio y Servicios del Uruguay.

Todos entienden que es anticompetitivo y que Antel no debería hacer esto, pero mientras tanto lo sigue haciendo. Entonces, por todos los medios estamos buscando frenar y detener esta acción comercial que está practicando.

SEÑOR MORELLI.- En cuanto a la pregunta acerca de si las otras empresas de telecomunicaciones están realizando alguna acción, debemos decir que no. Se dedican más a la parte de teléfonos y a todo lo que tiene que ver con el acceso a Internet y servicios de telecomunicaciones, como mensajería, pero no venta de otro tipo de productos. El modem sería algo que también se puede conseguir por la calle, pero está dentro, al igual que los teléfonos. Actualmente las empresas de informática, con el acceso a productos en todo el mundo, se están diversificando y están trayendo teléfonos, pero a las empresas de telecomunicaciones en sí esto no les afecta porque se les facilita la tarea al haber más modelos y equipos que ayudan a que se consuman sus productos. De esta manera, no les importa que las empresas de informática traigan teléfonos; en realidad, les facilita su labor ya que no tienen que tener stock de equipos, no deben preocuparse por tener toda la variedad para no perder por el stock inmovilizado. Utilizan todo lo que se trae del mercado y se pone el chip libre en un equipo.

Además, existe otro tema que por ahora es menor, probablemente porque todavía no ha tenido mucha trascendencia. Me refiero al hecho de que ahora Antel está vendiendo servicios de soporte en PC por $ 73 mensuales, con soporte ilimitado de llamadas y soporte remoto. En realidad, Antel viene avanzando en todos los campos en los que ve que puede hacerlo. Tiene estructura para ello, pues cuenta con un *call center* y está vendiendo publicidad por correo. Ya se han observado dos casos de propaganda –una empresa de seguridad y un gimnasio– a través de un *mailing spam* a toda una base de datos; ellos mismos tienen el control del *spam*. Si uno quiere mandar desde su empresa un *spam* no puede enviar más de veinte o treinta correos, pero Antel no tiene ese problema, porque tiene el canal que controla ella misma. Es decir que hace el *spam* con publicidad que vende, y en ese caso están compitiendo con las empresas de publicidad. El correo viene dirigido desde Antel y

publicita, por ejemplo, una empresa de seguridad, uno puede hacer clic en ese sitio y ya se lo dirige a la empresa de seguridad y a las condiciones para hacer contrato con ella.

A raíz de la venta de equipos empezamos a ver todo esto que ha estado sucediendo en estos meses, que es totalmente nuevo y tiene que ver con la venta de soporte, de publicidad, y, reitero, de equipos. Esto último es un hecho. Se puede entrar, por ejemplo, a Antel Tienda, y ver los equipos que el ente tiene a la venta.

SEÑOR PRESIDENTE.- Agradecemos a la delegación su presencia y desde ya adelantamos que la Comisión pedirá los informes correspondientes. Con posterioridad haremos una devolución.

SEÑOR MORELLI.- Los agradecidos somos nosotros. Entendemos que los señores Senadores tienen muchas obligaciones, pero la verdad es que este tema nos tiene sumamente preocupados; por tanto, agradecemos su disposición.

SEÑORA URRI.- Agradecemos la atención de los señores Senadores y les solicitamos que consideren el tema, pues la evolución que ha tenido en estos cinco meses en lo que refiere a diversificación y publicidad de los productos, realmente nos hace pensar que al final del año, en el mes de diciembre, puede ser ya tarde para las empresas.

Muchas gracias.

SEÑOR PRESIDENTE.- No habiendo más asuntos, se levanta la sesión.

(*Son las 18:03).*